

Conseils de vente

- Soyez à jour! Les patients peuvent faire des achats en ligne avant leur arrivée, alors assurez-vous d'être au courant des tendances dans le secteur de la lunetterie.
- Soyez également à la pointe de la technologie et proposez aux patients des applications et des programmes qui comparent les photos des lunettes qu'ils ont choisies, facilitant ainsi le processus de choix. Beaucoup de ces programmes prennent également des mesures et font des suggestions en fonction de la prescription et de la taille de la monture.
- Ne découragez pas la comparaison des prix. Soyez ouvert, honnête et utile. Expliquez tout et fournissez un devis sur la base de leurs choix. Les patients reviendront en fonction de la qualité du service et de l'expertise, et non du prix. N'oubliez pas d'indiquer si votre bureau offre également une correspondance des prix.
- Soyez toujours prêt à discuter de l'achat de lunettes sur Internet
- Ayez une variété de choix de montures pour TOUS les besoins et TOUS les prix.
- Offrez une variété de produits de lunetterie spécialisés comme des lunettes de soleil, des lunettes de sport, des lunettes de natation, etc.
- Prévoyez un stock de lecteurs prêts à l'emploi que les patients pourront se procurer dans votre cabinet. Cela donne également l'occasion d'expliquer aux autres patients pourquoi ils ne peuvent peut-être pas porter ce modèle.
- Stockez une variété de lunettes de soleil plano (sans ordonnance).
- Accrochez dans les salles d'attente et d'examen diverses affiches expliquant les différents produits ophtalmiques, les heures d'ouverture du bureau, les pathologies oculaires, etc.
- Proposez un service de « mise au point » lors de la visite de chaque patient, même s'il n'a pas besoin de nouvelles lunettes. Serrez les vis, changez les plaquettes de nez et donnez aux lentilles un nettoyage complet en tant que service gratuit.
- Offrez un étui, un nettoyant pour lentilles et un chiffon avec chaque nouvelle paire de lunettes.
- Prenez contact avec les patients par le moyen de communication de leur choix quelques jours ou semaines après leur avoir remis leurs nouvelles lunettes pour vous assurer qu'ils les apprécient.
- Invitez les patients à rejoindre vos plateformes de médias sociaux et tenez-les informés des événements du bureau, des nouveaux produits et des promotions.

- Organisez des ventes et des événements spéciaux comme la « journée d'appréciation des clients » pour offrir une variété supplémentaire et des réductions à vos patients afin de les remercier de leur soutien. Pensez également à organiser des événements en guise de remerciement, comme un événement de patinage dans une patinoire locale ou un défilé de mode de lunettes.